

SAEL Anket Dizisi  
SAEL Questionnaire Series  
**Girişimciliğin Temelleri  
Tanı Testi**

■ **DR. ÖĞR. ÜYESİ ELİF KALAYCI**  
Atılım Üniversitesi İktisat Bölümü

■ **DR. ÖĞR. ÜYESİ CEYHAN  
ÇİĞDEMOĞLU**  
Atılım Üniversitesi Meslek  
Yüksekokulu

**Kaynak Gösterimi:**

Kalaycı, E. ve Çiğdemoğlu, C. (2018). Girişimciliğin Temelleri Tanı Testi. SAEL Anket Dizisi. Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Araştırma ve Eğitim Laboratuvarı (SAEL), [www.sael.atilim.edu.tr](http://www.sael.atilim.edu.tr)

**Testin Geliştirildiği Yayın Bilgisi:**

Kalaycı, E. and Çiğdemoğlu, Ç. (2018) Separating the Biased Perceptions from Lack of Knowledge on Entrepreneurship Through a Diagnostic Instrument: LEDI, Journal of Business Research Turk, vol 10, no 2, pp. 435-453



## Girişimciliğin Temelleri Tanı Testi

Bölüm: Yaş: Cinsiyet: Kaç yıllık iş deneyimi:

### 1.1. Şirket kurulurken,

- Ortaklık, eşit hisselerle göre yapılmalıdır.
- Ortaklar arasında evlilik sözleşmesi gibi bir sözleşme düzenlenmelidir.
- Zaman geçtikçe hisselerin dağılımı ortaya çıkar.
- Hisse paylaşımı konusu ortakların kendi bilgi ve becerileri ile kısa sürede çözebilecekleri bir konudur.
- Hisse paylaşımı konusu arkadaşlar arasında konu bile olmamalıdır.

### 1.2. Aşağıdakilerden hangisi bir önceki soruya verdiğiniz cevabın nedenidir?

- Hisseler eşit olmazsa haksızlık olur.
- İş yeni kurulmuşken hisse dağılımı gibi konular konuşmak gereksizdir çünkü henüz ortada paylaşılacak bir kar yoktur.
- Her ortak yatırdığı para kadar hisse alacağı için bu konuda fazla zaman harcamaya gerek yoktur.
- Ortakların iş için ortaya koydukları kaynak ve çaba farklıdır.
- Güvendiğiniz kişilerle ortak olurken hisse paylaşımı konuşmak güvensizliği çağrıştırabilir.
- Diğer: .....

1.3. Önceki iki soruya verdiğiniz cevaplardan emin misiniz? a. Evet b. Hayır

### 2.1. Bir girişimcinin esas amacı

- Yüksek gelir elde etmektir.
- Ücretli çalışana göre daha az mesai yapmaktır.
- Çalışanların girişimci yerine iş yaptığı bir ortamı oluşturmaktır.
- Yarattığı değerden kazanç sağlamaktır.

### 2.2. Aşağıdakilerden hangisi bir önceki soruya verdiğiniz cevabın nedenidir?

- Ücretli çalışan, girişimciden daha çok mesai yapar.
- O kadar iş para için değilse ne için yapılır ki...
- Bir ihtiyaca cevap vererek gelir elde etmek girişimciyi mutlu eder.
- O kadar iş, patron olmak ve az mesai ile çok para kazanmak için yapılır.
- O kadar iş, ofis, ünvan ve sekreter sahibi olmak için yapılır.
- Diğer: .....

2.3. Önceki iki soruya verdiğiniz cevaplardan emin misiniz? a. Evet b. Hayır

### 3.1. Yenilikçi bir iş fikri

- Daha önce denenmediyse başarılı olacak demektir.
- Bulunurken müşteri ihtiyaçları göz önünde bulundurulmalıdır.
- Bir kere bulundu mu değiştirilmemelidir.
- Sizin ihtiyaç duyduğunuz bir alandaysa, hemen hayata geçirilmelidir.
- Bulundu ise, özellikle yatırımcı ile paylaşılmamalıdır.

### 3.2. Aşağıdakilerden hangisi bir önceki soruya verdiğiniz cevabın nedenidir?

- Sizin ihtiyacınız varsa, başkalarının da vardır.
- Bir iş fikrini değiştirmek o zamana kadarki emeğin hiçe sayılmasıdır.
- Yenilikçi fikirler kolay çalınabilir.
- Piyasadakilerden üstün bir değer yaratan çözüm, yenilikçi olur.
- Her yeni ürünün mutlaka bir pazarı oluşur.
- Rekabetin olmadığı veya az olduğu bir yerde başarı şansı yüksektir.
- Diğer: .....

3.3. Önceki iki soruya verdiğiniz cevaplardan emin misiniz? a. Evet b. Hayır

**4.1** İdeal ürün/hizmet

- Önce üretilen sonra müşterisi bulunan üründür.
- Diğerlerinde olan bir özelliği daha ucuza ortaya koyandır.
- 'Benzersiz' olduğu için girişimciye piyasada tekel durumu sağlayacak üründür.
- Potansiyel müşterilere göre tasarlanmış ve geliştirilmiş üründür.
- Pazar olarak 'herkes'i hedefleyen üründür.

**4.2** Aşağıdakilerden hangisi bir önceki soruya verdiğiniz cevabın nedenidir?

- Müşteriye sunulan fiyat, müşteriye sunulan faydadan daha önemlidir.
- Çok para kazanmak için hedef kitleyi kısıtlamamak gerekir.
- Yepyeni ürünler girişimciye çok yüksek karı garanti eder.
- Ürünü ortaya çıkarmak zor olan kısımdır, müşteri bulmak daha kolaydır.
- Gelecekteki müşterilerin ihtiyaçlarına en doğru çözümü getirmek önemlidir.
- Diğer: .....

**4.3.** Önceki iki soruya verdiğiniz cevaplardan emin misiniz? a. Evet b. Hayır

**5.1** Halihazırda piyasada olan bir ürünle rekabet etmek için

- Aynı ürün mutlaka daha ucuza satılmalıdır.
- En hızlı ve kesin tanıtım kanalı olan billboard ilanını kullanılmalıdır.
- Rakiplerin yaptıklarından çok kendi hedeflerimize odaklanmalıyız.
- Müşterilerin değişmiş ihtiyaçları dikkate alınmalıdır.

**5.2** Aşağıdakilerden hangisi bir önceki soruya verdiğiniz cevabın nedenidir?

- İş planı kesin bilgi içerdiğinden oradaki yola sadık kalmak, rekabette girişimciyi öne çıkarır.
- Bir süre rakiplerin altında fiyatlandırma yapılarak rakipler geride bırakılabilir.
- Mevcut çözümlerin gereksinimi ne derece karşıladığı bilinmelidir.
- Olabildiğince tanınmak satışları artırır, bunun için herkesin göreceği reklam kanalları kullanılmalıdır.
- Diğer: .....

**5.3.** Önceki iki soruya verdiğiniz cevaplardan emin misiniz? a. Evet b. Hayır

**6.1** Girişimci,

- Yakınlarının sözlerini dinlemeli ve 'yapamazsın' deniyorsa, bunu duymamazlıktan gelmemelidir.
- İlk girişiminde başarısız olduysa yeni bir girişime kalkışmamalıdır.
- Kuracağı işle ilgili yakın çevresinden aldığı "biz kesin müşterin oluruz" sözlerini dikkate alarak işi kurmalıdır.
- Potansiyel müşterilerle görüşerek iş fikrini geliştirmelidir.
- İş kurarken iş fikrini popüler iş fikirleri arasından seçmelidir.

**6.2** Aşağıdakilerden hangisi bir önceki soruya verdiğiniz cevabın nedenidir?

- Bir iş olmuyorsa, ısrar etmenin gereği yoktur.
- Kişinin yakın çevresinin üretilecek ürüne ihtiyacı varsa, başkalarının da vardır, o yüzden işi kurmak mantıklıdır.
- İş kurarken müşteriler tarafından iyi bilinen bir iş fikri seçilirse, başarılı olunur.
- Kişinin yakınları kişiyi korumak amacıyla 'yapamazsın' derler, o yüzden sözleri dinlenmelidir.
- Gelecekteki müşterilerin ihtiyaçlarına göre iş kurmak önemlidir.
- Diğer: .....

**6.3.** Önceki iki soruya verdiğiniz cevaplardan emin misiniz? a. Evet b. Hayır

**7.1** Vadeli satış ile yüksek ciro yakalamış bir girişim...

- Vadeli alacaklarını bir şekilde tahsil eder.
- İçin yeni müşteri elde etmek, mevcut müşterileri elde tutmaktan daha ucuzdur.
- Müşteri ihtiyaçlarından çok, satışa odaklanarak başarıyı elde etmiştir.
- İçin batma ihtimali her zaman vardır.

**7.2** Aşağıdakilerden hangisi bir önceki soruya verdiğiniz cevabın nedenidir?

- Tahsilat, nakit yönetimi için değil, bilanço oluşturmak için önemlidir.
- Müşteriye bir şekilde ürün satmak lazımdır, eli boş göndermemeye özen gösterilmelidir.
- Müşteri nasıl olsa öder, hacizle de olsa alınır.
- Alacak tahsilatı uzun sürebilir ve nakte sıkışmak batırabilir.
- Tanıtım ve reklama ne kadar çok bütçe ayrılırsa satışlar o kadar yüksek olur.
- Diğer: .....

**7.3.** Önceki iki soruya verdiğiniz cevaplardan emin misiniz? a. Evet b. Hayır

**8.1** Girişimci

- Patrondur ve sadece yönetimle ilgilenir.
- İşe çalışanlardan daha geç gelip, erken gider.
- Gerekirse çay servisi bile yapar.
- Bir kaç işi birarada yapmaz.

**8.2** Aşağıdakilerden hangisi bir önceki soruya verdiğiniz cevabın nedenidir?

- İş saatlerine uymak çalışanlar için önemlidir, zira işi onlar yapar.
- Şirket sahiplerinin zamanı değerlidir, bu yüzden önemsiz işlere zaman ayırmamalıdır.
- Girişimci elemanlarına yapılacakları söyler ve onlar da yapar.
- Girişimci işleri teker teker sıraya koyarak yapmak zorundadır, sıra bozulursa işler karışır, zaman kaybı olur.
- Yeni bir girişimde girişimci dahil herkes gerektiğinde başka işler de yapar.
- Diğer: .....

**8.3.** Önceki iki soruya verdiğiniz cevaplardan emin misiniz? a. Evet b. Hayır

**9.1** Prototip ....

- Tamamlandığında satmak kolaydır.
- Ürünün piyasaya çıkacak versiyonundaki tüm özellikleri kapsmalıdır.
- Teknolojinin geldiği en son noktayı, ürüne yansıtmış olmalıdır.
- Ürün hakkında fikir verecek biçimde 'gelişmekte olan' şekilde olmalıdır.

**9.2.** Aşağıdakilerden hangisi bir önceki soruya verdiğiniz cevabın nedenidir?

- Prototipi gören müşteri etkilenir ve almak ister.
- Prototip geri bildirim almak için bir araçtır.
- Satılacak versiyona en yakını üretmeden müşteriye göstermek, müşteriye kaybettirir.
- Teknik anlamda başarılı bir prototip, girişimcinin başarısızlık riskini minimize eder.
- Müşteriyi etkileyen bir prototip, iş planındaki tüm öğelerin doğrulanması demektir.
- Diğer: .....

**9.3.** Önceki iki soruya verdiğiniz cevaplardan emin misiniz? a. Evet b. Hayır